

Alex Naef, Geschäftsführer Carrosserie HESS AG, Bellach (SO)

«Ein Bus wird heute als Teil der Stadt wahrgenommen»

Die Carrosserie Hess AG wurde 1882 als Reparaturwerkstatt gegründet. Heute ist das Unternehmen Spezialist für Linienbusse. Hess produziert in Bellach und hat auch zahlreiche Lizenzpartner im Ausland, die mit Schweizer Know-how Busse für ihre Heimmärkte bauen. Geschäftsführer und Mehrheitsaktionär Alex Naef sieht seine Firma als klassischen Nischenanbieter. **Interview: Michael Zollinger**

Herr Naef, welche Anforderungen werden an einen modernen Bus gestellt?

Alex Naef: Er muss sowohl für den Fahrgast wie auch für die Transport-Unternehmung attraktiv sein. Nebst der Technik sind vor allem die Ansprüche ans Design gestiegen. Zentral ist auch die Umweltfreundlichkeit, gerade in den Ballungsräumen. Der Bus wird heute als Teil der Stadt wahrgenommen. Da ist die Schmerzgrenze klein, wie man im Fall von Zürich gesehen hat.

Dort blieben die an die VBZ gelieferten Trolleybusse stecken, weil es offenbar Probleme mit den Batterien gab.

Wir haben die Probleme inzwischen gelöst. Beim Batteriepaket gab es Verarbeitungsmängel durch einen Unter-Unter-Lieferanten. Wir haben in Zürich eine weltweit neue, innovative Technologie im Einsatz. In Trolleybussen schleppen wir seit Jahrzehnten nebst der Elektro-Traktions-Ausrüstung noch einen Dieselgenerator mit, falls ohne Oberleitung gefahren werden muss. Das ist teuer und ineffizient. Jetzt haben wir mit dieser neuen Batterie die

Was ist schweizerisch an einem Hess-Bus?

Der Hess-Bus wird in Bellach konstruiert, mit unserem Know-how aus den letzten Jahrzehnten. Es wird alles hier montiert – vom Chassis bis zur Endmontage. Viele Teile werden auch von uns hergestellt, etwa solche aus Polyester für die Front und das Heck oder die Stossbalken. Wir haben in der Region einige Lieferanten im Bereich der Blechverarbeitung, der mechanischen Bearbeitungen oder auch von Türsystemen. Die Motoren und Achsen kaufen wir ebenfalls ein, oft in Deutschland. Bei den Motoren sind unsere Partner Cummins und Scania. Den Grossteil der Traktions-Ausrüstungen beziehen wir von unserem langjährigen Partner Vossloh-Kiepe in Düsseldorf.

Nebst der Schweiz sind Sie mit dem Lizenzgeschäft international aufgestellt. Wie kam das?

Schon mein Grossvater tauschte sich mit dänischen Kollegen aus. Später entdeckte man das als Geschäftsmodell und startete mit den Lizenzen. Es begann in den 1950er-Jahren mit Portugal. Ende der 70er kamen Australien und Neuseeland dazu. Auf der ganzen Welt sind es jährlich 2300 Fahrzeuge, die wir mit Lizenzpartnern – etwa auch in den USA, Kanada oder in Rumänien – bauen. Sie verkehren jeweils unter dem Namen des lokalen Herstellers. Nebst Know-how liefern wir auch Schlüsselkomponenten oder ganze Kits.

Welche Bedeutung hat das Lizenzgeschäft? Und wie präsentiert sich der Bus-Markt?

Unsere Entwicklungsabteilung mit rund 30 Mitarbeitern könnten wir nur für den Heimmarkt nicht rechtfertigen. Der Entwicklungsdruck ist gross und wir brauchen ein breiteres Volumen. Das Lizenzgeschäft hilft uns, Schwankungen im Heimmarkt auszugleichen. Rund 20 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften wir damit, 80 Prozent mit Bussen und Spezialfahrzeugen für die Schweiz und das benachbarte Ausland sowie mit Reparaturen. Auf dem Markt dominiert zurzeit die Euro-Problematik,

«Wir sind ein bedeutender Arbeitgeber in der Region. Wir beschäftigen 280 Personen in Bellach und 400 insgesamt.»

Möglichkeit zu einem reinen Elektrofahrzeug geschaffen, das den Power bei Notfahrten aus dem Batteriepaket bezieht. Innovation bedeutet immer auch Risiko bei der Einführung. Das wird gerne ausgeblendet.

Die Innovation fand weltweit Beachtung.

Ja. Während die Zeitungen von unseren Problemen schrieben, fuhren Delegationen aus der ganzen Welt mit den Bussen, um unser System kennenzulernen. Für die Trolleybus-Welt ist uns ein Riesenschritt gelungen.



Alex Naef, 44, ist seit 2004 Geschäftsführer der Carrosserie Hess AG und heute auch deren Mehrheitsaktionär. Er führt das Unternehmen in dritter Generation der Familie Naef – nach zwei Hess-Generationen. Naef studierte in Hamburg Fahrzeugbau. Er lebt mit seiner Familie mit drei Kindern in Bellach.

weshalb für uns die Kosten ein grosses Thema sind. Die Transportunternehmen können dafür günstig einkaufen. In der Schweiz geht der Markt in Richtung grösserer Gefässe. Der klassische 12-Meter-Bus ist immer weniger gefragt, dafür wird der Gelenkbus mehr und mehr zum Standard. Auf den Zentrumslinien ist der «Doppelgelenker» eine wichtige Stütze der Versorgung geworden. Von solchen Fahrzeugen konnten wir 29 nach Zürich liefern, weitere nach St. Gallen, Genf und Luzern, von wo jetzt eine zusätzliche Bestellung eintraf.

Mit Innovationen wie dem Swisstrolley als erstem Niederflur-Gelenk-Trolley oder einem Heizkonzept aus Bremsenergie prägen Sie den Markt. Wie wichtig sind solche Innovationen?

Sie sind Teil unserer Existenzberechtigung. Wir sind an der Front und differenzieren uns. Wir bewegen uns täglich im Umfeld der Transportunternehmer und sind auch im regen Austausch mit Chauffeuren und Werkstattleuten. Wir

kennen die Sorgen und Nöte und entwickeln daraus laufend neue Ideen.

Wie finden Sie die Leute im Bereich Entwicklung?

Wir profitierten klar von der Personenfreizügigkeit. Das half uns in einer heißen Phase, die Spitze abzudecken. Unserer Grundhaltung entspricht es aber, die Leute vor allem selbst auszubilden, sei es über eine Berufslehre oder über Weiterbildung an einer Fachhochschule. 10 Prozent unserer Belegschaft sind Lehrlinge. Das gehört zu unserer Kultur und Tradition. Wir fördern es, dass die Leute aus der Werkstatt heraus ihre Karriere machen. Wichtig ist unsere Zusammenarbeit mit Fachhochschulen, zum Beispiel der Berner Fachhochschule in Biel, die ja eine Automobil-Abteilung mit Vertiefungsrichtung Fahrzeugbau führt.

Was ist heute gefragter: Hybrid- oder Elektrobusse?

Wir haben uns stark mit der Hybrid-Traktion befasst und konnten unter

anderem mehr als 30 Fahrzeuge nach Deutschland liefern. Letztlich wollen viele Städte aber elektrische Antriebe ohne fossile Brennstoffe. Das kommt uns entgegen. Nebst dem klassischen Trolleybus bieten wir jetzt eben den Trolley mit Batterie und partieller Oberleitung an. Mit ABB haben wir noch einen ganz neuen Versuchsträger entwickelt, der im Mai in Genf präsentiert wurde. Daneben arbeiten wir mit Bombardier an einem ähnlichen Projekt für Mannheim, das einen anderen Ansatz verfolgt. Wir sind am Ball als innovativer Partner für verschiedene Lösungen. Als Trolleybus-Spezialist sind wir für den Elektro-Bus gesetzt.

Einst gab es mehr als 25 Busbauer in der Schweiz. Übrig geblieben ist Hess. Was macht Ihre Erfolgsgeschichte aus?

Unser Durchhaltewillen, eine gewisse Hartnäckigkeit für die bessere Lösung und auch der frühe internationale Ansatz. Trotz der Währungssituation versuchen wir jetzt noch stärker, aus dem Heimmarkt nach Deutschland, Frankreich und Luxemburg zu liefern.

Spiele Spezialfahrzeuge und die Reparaturen noch eine Rolle?

Absolut. Letztes Jahr erhielten wir von der Schweizer Armee den Auftrag für 200 Ladebrücken auf Iveco-Chassis. Rund 20 Prozent der Belegschaft beschäftigt sich mit dem Thema Spezial- und Nutzfahrzeuge. Rund 20 Prozent sind im Bereich Reparatur und Service tätig. Im Autobahn-Kreuz Egerkingen haben wir vor kurzem einen Carrosserie-Reparaturbetrieb übernommen, um näher bei den Logistikunternehmen zu sein.

Was macht Hess als Arbeitgeber aus?

Wir sind ein bedeutender Arbeitgeber in der Region und beschäftigen 280 Personen in Bellach, 400 in der ganzen Gruppe. Uns zeichnet die gemeinsame Begeisterung für den Fahrzeugbau aus. Unsere Kultur ist geprägt von Pragmatismus und gegenseitigem Respekt. Die Leute in der Werkstatt sind genauso wichtig wie das Management. Weil wir ein Familienunternehmen sind, können wir Entscheide vor Ort fällen und rasch umsetzen. ■